

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**5-9
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ



**Специализация на межрегиональных сделках
как УТП агентства недвижимости.**

**Как сменить ориентацию компании, чтобы
увеличить прибыль**



Регина Грязнова

- Руководитель агентства недвижимости Regenda.
- Родилась и живу на Камчатке.
- Более 15 лет опыта в сфере недвижимости.
- Член КАППРИ (Камчатского партнёрства профессиональных риэлторов).
- Многодетная мама, воспитываю четырех сыновей.







Камчатка

Камчатка - это полуостров, знаменитый вулканами (их около 300, из которых около 36 действующих), землетрясениями, гейзерами, горячими источниками и медведями, которые часто встречаются в городе.

Полуостров Камчатка - одно из самых красивых мест на планете, но, несмотря на это, не самое привлекательное для жизни. Из года в год численность населения сокращается - во многом за счет того, что люди переезжают в более благополучные регионы.



Демографическая ситуация

1990-е годы	Население около 500 000 человек
2020 год	Население 313 000 человек
2035 год	Население около 290 000 человек (по прогнозам)



Кризис 2008 года

В 2008 году цены на недвижимость в больших городах и средней полосе России упали почти в 2 раза, но, так как рынок инертный, цены в Камчатке упали всего лишь на 10-20 %.

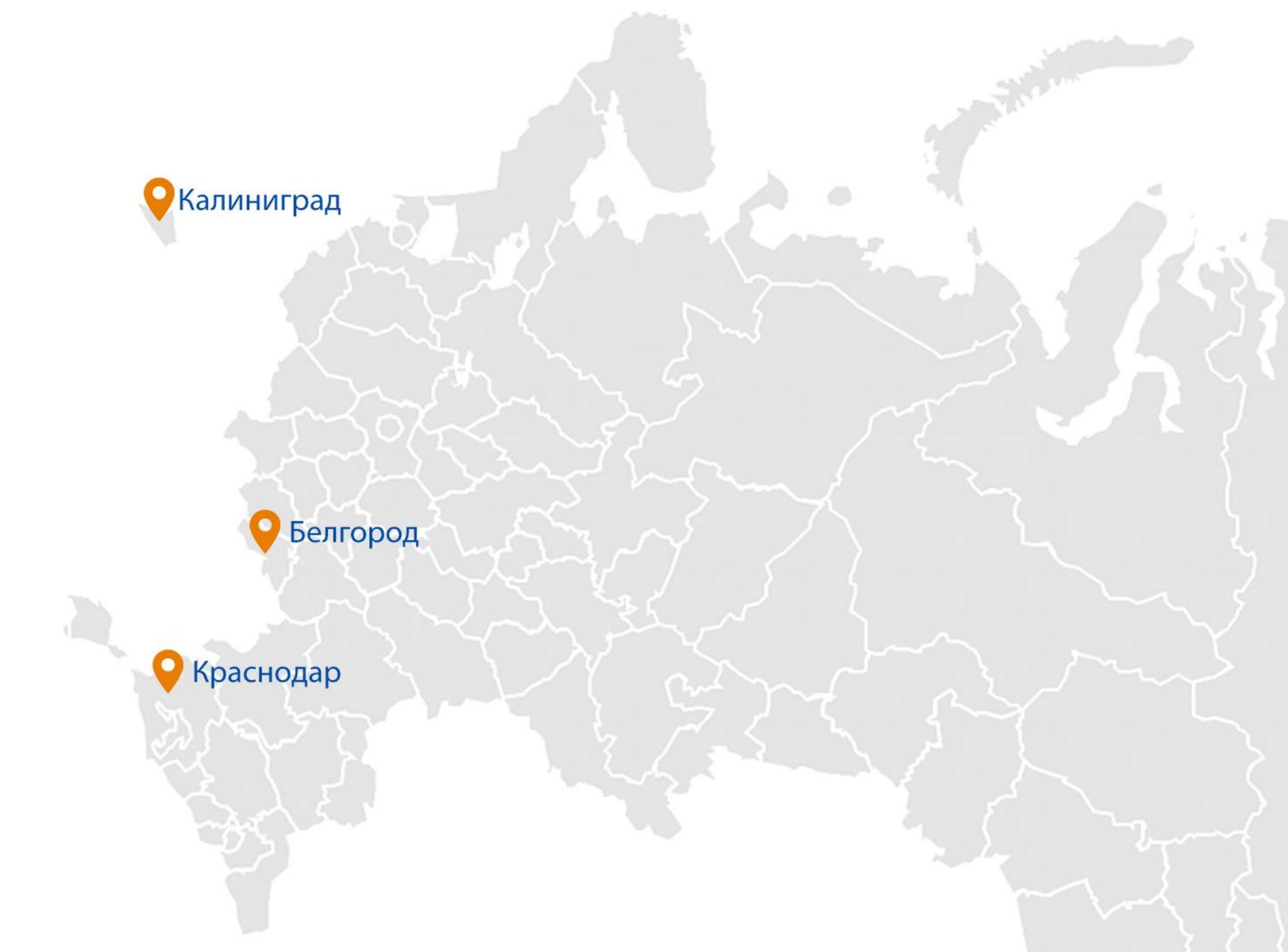
У населения полуострова появилась возможность продать свою квартиру на Камчатке и купить в других городах - ещё более просторную, с ремонтом и мебелью.



Города, в которые происходил отток населения

- Белгород - первый отток случился именно в него.
- Калининград - заключалось по 8-10 сделок в день.
- Краснодар - здесь до сих пор цены на порядок ниже: можно купить дом 150 кв. м из кирпича по цене трехкомнатной квартиры в Камчатке.





Калиниград

Белгород

Краснодар



КАМЧАТСКИЙ

ФОРУМ НЕДВИЖИМОСТИ

Первый Камчатский форум недвижимости

В 2018 году совместно с коллегами из КАППРИ мы организовали первый Камчатский форум недвижимости. В нём участвовали госорганы, застройщики из Санкт-Петербурга, Калининграда, представители рынка недвижимости из Хабаровска и Владивостока.

Это было знаковое событие, которое указало направление дальнейшей работы - межрегиональные сделки, продажи новостроек в регионах, куда переезжают жители Камчатки.





REGENDA



**НЕДВИЖИМОСТЬ
ВСЕЙ СТРАНЫ**

REGENDA

Начало истории

- 2008 год - открытие первого офиса.
- 2020 год - ребрендинг, открытие нового большого офиса в Петропавловске-Камчатском (100 кв. м), которое мы совершили вопреки кризису, а также открытие дополнительного офиса в крупнейшем торговом центре города Елизово.

Рост продаж в 5 раз за полгода!



REGENDA
НЕДВИЖИМОСТЬ ВСЕЙ СТРАНЫ

REGENDA
НЕДВИЖИМОСТЬ ВСЕЙ СТРАНЫ



Ребрендинг

Вместе с открытием нового офиса в 2020 году произошел ребрендинг. Мы поменяли название: вместо Центра риэлторских услуг наше агентство получило имя **REGENDA**.

Слоган: «Недвижимость всей страны».

Новая концепция выделяет нас на фоне других агентств недвижимости.

Наша цель: получить клиентов по продаже вторичной недвижимости на Камчатке и одновременно по покупке новостроек в других регионах России.



Коллектив

- Колл-центр
- Офис-менеджеры
- Рекрутер
- Два юриста-оформителя
- Руководитель отдела продаж
- Специалист по работе с межрегиональными сделками и продажей новостроек

Сейчас идет набор дополнительных сотрудников.



REGENDA

НЕДВИЖИМОСТЬ ВСЕЙ СТРАНЫ



Перспективы

В данный момент на рынке недвижимости Камчатки всего около 900 объявлений, из них только 250 от собственников. Это катастрофически мало. Поэтому мы все активнее переходим на первичный рынок в других регионах и межрегиональные сделки.

Сейчас мы работаем с клиентами в Краснодаре, Калининграде, Сочи, Москве, Анапе, Санкт-Петербурге, Уфе. И это только начало!



Партнеры

Недвижимость в Санкт-Петербурге и Москве обычно покупают дистанционно, но в остальные города предпочитают выезжать и смотреть лично. Дистанционно мы оказываем услуги самостоятельно, а вот на месте требуется помощь партнёров.

Мы работаем только с теми, кто:

- показал высокий профессионализм,
- даёт обратную связь,
- добросовестно работает с нашими клиентами,
- трудится честно и открыто.





Наша целевая аудитория

- Покупатели первичной недвижимости дистанционно.
- Покупатели первичной и вторичной недвижимости с выездом.
- Клиенты из Камчатки и других регионов России.
- Инвесторы, приобретающие недвижимость под аренду, для перепродажи, детям.
- Клиенты, которые желают сначала продать, а потом купить недвижимость.
- Клиенты, которые желают сначала купить, а потом продать недвижимость.



В чём наш главный принцип и секрет успеха?

Всего три пункта!

Это люди!

Люди!

И люди!

Ищите классных специалистов.

Ищите верных и порядочных партнёров.

Сами работайте на высоком уровне.

И успех обеспечен!



Контакты

Регина Грязнова

Номер телефона: 8 (963) 831 13 33

